

ESTRATEGIA, LIDERAZGO Y DIRECCIÓN

HABILIDADES DEL NEGOCIADOR

DESCRIPCIÓN GENERAL

En su día a día los ejecutivos modernos tienen que abordar diversas situaciones complejas, muchas se transforman en conflictos que podrían escalar a un nivel que impactaría en su desempeño individual y/o organizacional, es aquí donde se hace necesario que el profesional o ejecutivo posean las habilidades de negociación adecuadas para lograr acuerdos óptimos para las partes, que garanticen la solución real de los conflictos, y nos permita incrementar los resultados, y hacerlos sostenibles en el tiempo. Este curso busca potenciar las habilidades necesarias que todo negociador eficaz debe aplicar para la resolución de controversias y mejorar considerablemente sus procesos de negociación.

DIRIGIDO A

Ejecutivos, profesionales que deseen mejorar sus conocimientos y habilidades de negociación, con el objetivo de lograr mejores resultados en la resolución de conflictos a nivel personal y laboral.

OBJETIVOS

Objetivo general

Desarrollar en el participante las habilidades que le permitan enfrentar de manera óptima los procesos de negociación, para ello se evaluará en todas las sesiones las habilidades clave de negociación, que permitan implementar planes de mejora personal que garanticen el desarrollo de las habilidades

Objetivos Específicos

- Comprender la negociación, decida cuando no negociar
- Determinar qué tipo de negociación le conviene desarrollar
- Implementar la planificación como elemento estratégico de toda negociación
- Identificar los intereses de las partes en la negociación, para crear soluciones óptimas para las partes
- Aplicar tácticas para superar las situaciones de bloqueo en la negociación
- Incrementar sus habilidades de comunicación: preguntar, escuchar, persuadir

METODOLOGIA

El método de enseñanza busca promover la participación activa del participante durante el desarrollo y las discusiones acerca de temas propuestos, en cada sesión. También se desarrollarán trabajos aplicativos, y controles de lecturas con el fin de promover intensamente el análisis y pensamiento crítico en los procesos de negociación

TEMARIO

- Comprendiendo la negociación, características y tipos
- Comportamiento frente a la negociación
- La planificación de la negociación

- Identificación de intereses, opciones, manejo de las relaciones
- Generación de alternativas, tácticas en la negociación, ética en la negociación
- El arte de preguntar
- El arte de escuchar
- La comunicación en la negociación: la asertividad, la persuasión, la comunicación no verbal

EXPOSITOR: OSCAR URIBE LAINES

MBA Maastricht School of Management y Magíster en Dirección Estratégica de Empresas PUCP. Ingeniero Industrial PUCP. Curso internacional análisis y resolución de conflictos: pedagogías de enseñanza, George Mason University-PUCP, Diplomado en estrategias de negociación y comunicación eficaz en la gestión de conflictos, Centro de Análisis y Resolución de Conflictos PUCP.

Coach certificado por la ICC de Inglaterra.

Senior Management Program del IE de España

Reconocimiento Excelencia Académica Centrum Católica: 2011, 2012, 2013, 2014, 2015
Docente MBA Centrum Católica, curso negociación y manejo de conflictos, docente cursos Edex: Gestión de las compensaciones y Gestión de recursos humanos, docente en cursos de Post Grado en Cursos de Especialización FACI, Instituto para la Calidad y Centro de Investigación y Servicios Educativos de la PUCP en las áreas de administración salarial, gestión de recursos humanos, y evaluación de desempeño.

Ha sido Director Adjunto de la Oficina de Relaciones Laborales de la PUCP. Negociador pacto colectivo años 2001-2009.

Gerente de Administración del Centro Corporativo Grupo Wiese.

DURACIÓN: 24 HORAS

DIAS: JUEVES